

ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN INDIVIDUALES Y DE GRUPOS PEQUEÑOS

Objetivos de aprendizaje

1. Recordar las estrategias de enseñanza que son eficaces con los adultos mayores.
2. Enumere las técnicas de indicaciones que son eficaces para los clientes mayores.
3. Enumere las ventajas y desafíos para el formato de formación personal para grupos pequeños.

Introducción

Entrenar a los clientes mayores es divertido y gratificante, pero también puede ser un desafío. Los adultos mayores varían ampliamente en sus habilidades físicas y deficiencias. Muchos tienen poca o ninguna experiencia con movimientos de ejercicio, equipo y terminología. Algunos tendrán miedo de probar nuevos ejercicios y carecerán de autoeficacia. Un gran número se ocupará de la rigidez y la incomodidad de las articulaciones, así como de cuestiones sensoriales como la audición y la pérdida de la visión. Algunos podrán aprender nuevos movimientos simplemente observando a otra persona, mientras que otros necesitarán el movimiento descompuesto en partes más pequeñas y explicado muy cuidadosamente varias veces. Debido a estos y muchos otros desafíos, es necesario que el capacitador sea un maestro eficaz para trabajar con clientes mayores de forma individual y en grupos. En esta sección describiremos

algunas estrategias efectivas de enseñanza y orientación y discutiremos algunas diferencias clave entre entrenar a un solo cliente frente a varios clientes.

La actitud correcta

La primera regla para trabajar con éxito con adultos mayores es tener la actitud correcta. Como se discutió al principio de este curso, hay mitos y conceptos erróneos sobre el envejecimiento y la población madura que conducen a estereotipos negativos y ageism. Muchos de sus clientes mayores tendrán problemas con las creencias negativas sobre sí mismos y su futuro porque han interiorizado los estereotipos. Es importante que los formadores tengan una visión positiva del envejecimiento y la edad adulta mayor para que puedan compartir esa positividad con sus clientes y desarrollar programas eficaces. El envejecimiento debe ser visto como una oportunidad para ser valorado en lugar de una enfermedad a curar. Los entrenadores siempre deben esforzarse por promover los muchos aspectos positivos que proporciona la vejez.

Mientras que muchos adultos mayores consideran que este es el mejor momento de sus vidas, algunos adultos mayores están sufriendo de condiciones relacionadas con la edad y desafíos funcionales. Dado que la población adulta mayor es tan diversa es igualmente importante tener empatía por sus clientes. Es imposible para la mayoría de los adultos más jóvenes comprendan realmente lo que es tener 60 u 80 años; tener osteoartritis; que su visión y audición comiencen a fallar; dejar de hacer cosas que les encanta hacer; o sufrir con una enfermedad crónica. Sin embargo, es posible tratar de entender tanto como sea posible solicitando y valorando sus comentarios.

enseñanza

Los adultos mayores son similares a los clientes de otras edades, ya que tienen una variedad de estilos de aprendizaje. No todos aprenden de la misma manera, por lo que un entrenador necesita aprender una amplia variedad de técnicas, métodos y estrategias de enseñanza para tener éxito. El uso de las técnicas descritas a continuación dependerá del cliente y de la situación.

Desglosarlo: Al enseñar nuevos movimientos de ejercicio, considere dividirlos en sus partes y comenzar con una sola pieza del movimiento o trabajar en cada parte por separado antes de armarlos. Esta es una estrategia útil para usar especialmente con clientes que no son muy conscientes cinestésicamente y que han estado inactivos durante mucho tiempo.

Utilice señales cinestésicas, visuales y auditivas: no todos aprenden de la misma manera, pero los instructores tienden a confiar en las técnicas de enseñanza que les resultan más útiles. Hay tres categorías básicas de señales:

- Cinestésico: los aprendices cinestésicos aprenden mejor moviéndose. Las personas con alta conciencia cinestésica normalmente pueden ver un movimiento y ser capaces de reproducirlo con precisión. Otros pueden necesitar experimentar el movimiento por sí mismos haciendo que otra persona guíe sus movimientos. Las señales táctiles son útiles para las personas que aprenden cinestésicamente. Tocar los músculos que se supone que se contraen o colocar un objeto al principio o al final del rango de movimiento son ejemplos de tacto. Colocar un trozo de cinta a lo largo de la columna lumbar de una persona mientras realiza un movimiento de bisagra de cadera puede ayudarlos a sentir cuando se mueven en flexión lumbar en lugar de mantener la columna vertebral neutra.

Colocar una clavija en la columna vertebral durante una bisagra de cadera sirve para un propósito similar.

- Visual: Algunas personas aprenden más de las señales visuales. Estos pueden incluir ver a alguien realizar el movimiento o verse a sí mismo en un espejo o en un video mientras realiza el movimiento. El uso de un espejo proporciona retroalimentación instantánea para que puedan corregir sus patrones de movimiento, pero algunos ejercicios son difíciles de ver en un espejo y pueden ser más fáciles de ver a través de un video. Verse a sí mismos puede ayudarlos a entender mejor lo que necesitan corregir, ya que pueden pensar que lo están haciendo con una forma perfecta. Las indicaciones visuales también pueden incluir el uso de imágenes visuales. Estas son algunas indicaciones de imágenes visuales para probar con los clientes:

- Imagina que una cuerda está unida a la parte superior de la cabeza y te está tirando hacia el techo (para la postura)
- Imagina que alguien te está dando un puñetazo en el estómago (para reforzar el Core)
- Imagina que tienes una naranja en la axila y estás tratando de exprimirla para hacer jugo de naranja (para el compromiso del latissimus dorsi)
- Imagina que hay una lata en la columna vertebral central y quieres aplastar la lata con los omóplatos (para la retracción escapulosa)
- Imagina que tu pierna está llena de agua y cuando cambias tu peso el agua fluye de la pierna completa a la pierna vacía (para el control del centro de gravedad/cambio de peso)
- Imagina que tu peor enemigo está justo delante de ti y necesitas golpearlos en la cara (para una prensa rápida y poderosa de la parte superior del cuerpo)
- Imagina que estás cerrando un cajón del archivo detrás de ti con tu parte inferior (para un patrón adecuado de hinging/deadlift de cadera)

Hay un montón de diferentes tipos de imágenes visuales que se pueden utilizar.

Experimente con diferentes y vea cuáles resuenan mejor con sus clientes.

- **Auditivo/Verbal:** Los entrenadores pasan mucho tiempo explicando cómo realizar los movimientos de ejercicio correctamente, por lo que es importante poder hacerlo eficazmente. Para que la instrucción verbal sea efectiva, el alumno debe entender lo que el instructor está tratando de comunicar. En la mayoría de los casos, la menor cantidad de palabras que puede utilizar para comunicar sus instrucciones, mejor. Más palabras y explicaciones más largas tienden a conducir a más confusión y distracción. Por lo tanto, por lo general es más eficaz mantener las instrucciones cortas y concisas mientras se utiliza terminología que la mayoría de las personas pueden entender fácilmente (incluyendo terminología relacionada con anatomía, fisiología o biomecánica). Con el tiempo, las instrucciones más largas y detalladas se pueden condensar en unas pocas palabras clave o en una frase corta. Por ejemplo, es posible que desee enseñar a los clientes cómo no mirar sus pies o el suelo durante las actividades de marcha. Al principio es posible que deba explicarles cómo pararse con una postura alta, mantener la cabeza en una posición neutral y encontrar un lugar a nivel de ojos a través de la habitación en el que centrarse. También sería útil explicar cómo esto será beneficioso para ellos. Con el tiempo, sin embargo, todo lo que puede tener que decir es "ojos hacia arriba" (o un término similar) con el fin de recordar todas esas instrucciones.

Estos son algunos consejos adicionales para convertirse en un maestro eficaz con adultos mayores:

- **Piensa en tu voz como un instrumento.** Habla en un tono elevado ya que algunos (no todos) clientes maduros no escuchan tan bien. Sé fuerte, autoritario, varía tu tono de voz

y tono, y, lo más importante, habla con claridad. Debido a problemas auditivos, muchos participantes confiarán más en verlo demostrar visualmente los ejercicios.

- Delinee y demuestre claramente verbalmente los pasos para cada ejercicio a medida que los hace. A continuación, observe a sus participantes realizar los ejercicios para ver que entendían su explicación y luego demostrar el movimiento de nuevo si es necesario, que a menudo será el caso desde el principio.
- • Haga que las direcciones sean personales siempre que sea posible. Por ejemplo, indique "mueve el brazo" en lugar de "mueve el brazo". Seleccione términos visuales y palabras como "deje que su brazo se levante y alcance" para que sea algo que puedan entender en lugar de "levantar el brazo", que no está claro en qué dirección deben moverse.
- Utilice los nombres de los participantes. Es muy importante con clientes maduros que aprendas y uses los nombres de tus clientes. Esto es esencial cuando estás entrenando en grupos y con uno a uno entrenando obviamente debería ser un hecho.
- Observe el comportamiento no verbal en sus sesiones de entrenamiento. Presta atención a cosas como fatiga, muecas y caras demasiado enrojecidas. Pueden estar dándole señales de advertencia que ni siquiera conocen.
- Practique flexibilidad y esté listo para cambiar las estrategias de enseñanza si el cliente no lo está recibiendo. Modificarlo, hacerlo más simple, descomponiéndolo en sus piezas. Desea que sus clientes tengan una sensación de logro que no los abruma.
- Anime a sus participantes (por su nombre, por supuesto) a medida que los vea realizando ejercicios correctamente para afirmar cuándo están funcionando bien. Esto ayudará a reforzar su enseñanza y darles un impulso de confianza.

- Reconocer y afirmar que está bien que se detengan y descansen cuando sea necesario. A veces sus clientes necesitarán descansos para tomar un trago de agua o recuperar el aliento.
- Dar refuerzo positivo especialmente para los clientes que se sienten intimidados por todo el proceso de ejercicio. Esto se puede hacer de forma no verbal o verbal - sonreír, dar los cinco, darles una palmadita en la espalda, incluso abrazar - cualquier estímulo para apoyar su participación y sus esfuerzos.

Convertirse en un maestro y comunicador eficaz requiere tiempo y práctica intencional. Intencionalmente poner en práctica estas habilidades y técnicas con una variedad lo más amplia posible de clientes con el fin de mejorar. No hay mejor sustituto que la experiencia.

Formación personal para grupos pequeños

El entrenamiento uno a uno (personal) es un método probado para mejorar significativamente el nivel de salud y condición física de un individuo. Sin embargo, puede ser ineficiente y costoso para afectar a un gran número de personas, ya que muchas personas no pueden pagarlo. El entrenamiento en grupos grandes también puede ser efectiva con clientes maduros, pero es difícil individualizar la programación y proporcionar progresiones y regresiones apropiadas para cada participante. El entrenamiento en grupos pequeños, vagamente definido como un entrenador con tres a seis clientes, es capaz de combinar los beneficios del entrenamiento uno a uno y el entrenamiento de ejercicios en grupos grandes al mismo tiempo que supera las deficiencias de cada uno. Realmente es lo mejor de ambos mundos. El entrenamiento personal en grupos pequeños (SGPT) puede ser especialmente útil a la hora de entrenar a adultos mayores, aunque tiene sus desafíos y sus ventajas.

En comparación con el entrenamiento uno a uno, una gran ventaja para el entrenamiento de grupos pequeños es que es un uso mucho más eficiente del tiempo para el entrenador. Un entrenador tiene una cantidad finita de tiempo para pasar con los clientes. Trabajar con clientes uno a uno limita significativamente el número de personas que cualquier entrenador puede ayudar. Trabajar con grupos pequeños permite a un entrenador magnificar su impacto 4-6 veces. Las sesiones de grupo pequeño suelen tener entre 30 y 45 minutos de duración en lugar de la hora típica en la que la mayoría de las sesiones individuales permiten atender aún más clientes. SGPT también es más eficiente financieramente.

Desde el punto de vista del cliente, la formación se vuelve más barata, pero el entrenador termina ganando más dinero por hora. Por ejemplo, un entrenador puede cobrar \$60 USD por una sesión de una hora uno a uno, pero \$15 por una sesión SGPT de 30 minutos (por cliente). Con seis clientes por grupo, el entrenador ganaría \$180 por hora en comparación con \$60 por hora. El costo más barato para el cliente significa que más clientes son capaces de acceder y permitirse su experiencia, lo que amplía aún más su impacto.

Otra ventaja es que SGPT es mucho más social y naturalmente incluye más apoyo social. Los clientes de cada grupo terminan convirtiéndose en amigos lo que los motiva a asistir a sesiones de entrenamiento y a menudo conduce a la comunicación regular fuera del gimnasio. Por último, SGPT abre más opciones de entrenamiento en comparación con uno a uno, ya que hay una variedad de ejercicios de pareja y grupo e incluso juegos o competencias que ahora se pueden incluir en la programación.

En comparación con la formación en grupos grandes, una gran ventaja para SGPT es que la instrucción es mucho más personalizada ya que la idea es realizar entrenamiento personal pero en el contexto de un grupo pequeño. Cada cliente debe seguir recibiendo recomendaciones y correcciones personalizadas durante la sesión. Es menos intimidante que la aptitud en grupo (y para muchos es menos intimidante que una sesión de entrenamiento personal) para muchos clientes. La gente no quiere avergonzarse frente a mucha gente cuando no puede realizar un movimiento correctamente o cometer un error. El ambiente solidario e íntimo de la sesión de grupos pequeños ayuda a aliviar estas preocupaciones. A menudo proporciona mucho más apoyo y responsabilidad que un modelo de grupo grande porque hay una conexión más profunda con los demás con los que están entrenando.

También hay desafíos para la formación en grupos pequeños. Los grupos pequeños requieren un poco más de espacio y equipo en comparación con la capacitación uno a uno para que una instalación pueda acomodar a 3-4 entrenadores personales que trabajan con clientes a la vez, pero es posible que no puedan acomodar a 3-4 grupos de 4-6 personas a la vez. Los entrenadores también deben ser excelentes maestros, comunicadores y organizadores. Es mucho más difícil observar de cerca a 6 personas haciendo ejercicio a la vez mientras proporciona comentarios significativos. Por lo tanto, esto también requiere más energía interpersonal. Los clientes pueden distraerse unos a otros y a menudo, por ejemplo, cuando se reúne a un grupo de cuatro o cinco mujeres de unos setenta años puede convertirse en hora social. El aspecto social es realmente importante y los mantendrá como clientes fans delirantes durante años porque les encanta estar juntos, pero el aspecto social no debe interferir demasiado con la formación. Así que no descartes el aspecto social, sólo ten en cuenta que pueden distraerse el uno al otro.

También puede haber un amplio nivel de habilidad entre los participantes. Es posible que tengas un hombre de 50 años que pueda hacer flexiones de 50 y un hombre de 70 años que no puede hacer uno solo (o viceversa). Esto puede parecer una tarea desalentadora, pero es muy posible entrenar a un anciano de 80 años junto a un hombre de 50 años y estructurar la sesión de entrenamiento para satisfacer sus necesidades individuales. Sin embargo, es muy recomendable que agrupes clientes de acuerdo a sus niveles funcionales para evitar tener clientes en la misma sesión que varían ampliamente en sus habilidades. Esto hace que sea más fácil para el entrenador y menos intimidante para los clientes.

Lanzamiento de un programa de capacitación personal para grupos pequeños

Un método para construir un gran programa de entrenamiento para grupos pequeños y una gran filosofía de entrenamiento para grupos pequeños en sus instalaciones es construirlo alrededor de un cliente actual y sus amigos o un pequeño grupo de amigos que ya entrenan juntos. Todos hemos tenido un cliente que quiere referir amigos, parejas, hermanas, compañeros de trabajo, personas que aman hacer ejercicio juntos, así que esa es una gran manera de iniciar grupos pequeños. Otra opción es permitir que sus clientes uno a uno prueben la formación de grupos pequeños de forma gratuita los días que no están entrenando con usted. La mayoría de los clientes uno a uno que prueban SGPT lo prefieren y no quieren volver a entrenar uno a uno.

A media mañana es probablemente el mejor momento para ofrecer inicialmente sesiones de entrenamiento para grupos pequeños. Promover varias opciones de tiempo diferentes para las personas hasta que las ranuras estén llenas. Ponga a los clientes que estén interesados en unirse, pero no pueden hacerlo en los horarios ofrecidos en una lista separada señalando las veces que

están disponibles. Una vez que tienes 3-4 personas (el mínimo) que pueden hacer una franja horaria en particular, entonces puedes lanzar un nuevo grupo.

La mayoría de los entrenadores utilizan sesiones de 30 minutos para sus grupos pequeños. A los clientes les suelen gustar las sesiones más cortas y enfocadas. Con el fin de aprovechar al máximo el marco de tiempo más corto es beneficioso tener a los clientes calentando por su cuenta de antemano y estirarse por su cuenta después. El entrenador puede dar orientación a cada cliente sobre qué hacer.

Como se mencionó anteriormente, se recomienda encarecidamente agrupar clientes que tengan habilidades y necesidades funcionales similares. Por lo tanto, cada cliente debe pasar por el mismo proceso de detección y pruebas que pasan los clientes uno a uno (que se han descrito anteriormente). Los clientes no tienen que estar en la misma categoría funcional (según la Jerarquía de Envejecimiento Funcional), sino que deben agruparse en categorías más generales como menor, promedio y mayor funcionamiento. Dentro de estas categorías puede resultar útil separar aún más a los clientes de acuerdo con sus déficits. Por ejemplo, un grupo de menor funcionamiento puede necesitar un enfoque más amplio en el entrenamiento de equilibrio, mientras que otro grupo de menor funcionamiento puede necesitar un mayor enfoque en la fuerza y el entrenamiento de potencia.

El proceso de selección y evaluación también permite al entrenador asegurarse de que los clientes puedan tener éxito en un formato de grupo pequeño. Algunos clientes requieren capacitación uno a uno debido a su bajo nivel de funcionamiento, enfermedades o condiciones que pueden tener o incluso sus objetivos. Para los clientes que necesitan capacitación uno a uno,

el objetivo casi siempre debe ser llevarlos a un punto en el que puedan unirse a un grupo pequeño.

Al iniciar SGPT por primera vez es difícil agrupar a las personas funcionalmente, pero a medida que más grupos comienzan y más clientes se unen se vuelve más fácil. Durante este proceso siempre es necesario desplazar a algunas personas para que los clientes puedan estar con otras que sean más similares a ellos. Esto puede ser un poco difícil ya que eso puede significar que los clientes tienen que cambiar sus tiempos de entrenamiento que pueden no ser óptimos para su horario.

Conclusiones

Las estrategias y técnicas de programación incluidas en el programa Especialista en Envejecimiento Funcional se pueden utilizar uno a uno, en SGPT o en clases grupales grandes, aunque la mayor parte del enfoque se ha orientado a formatos uno a uno. Para obtener estrategias más específicas para formatos de grupos pequeños y grandes, consulte el programa de certificación de especialista en ejercicios de grupo de envejecimiento funcional. Si bien la formación en grupos pequeños es un formato eficiente, eficaz y valioso, los tres - uno a uno, grupo pequeño y grupo grande - tienen su lugar y utilidad. Usted puede tener una instalación que puede ofrecer los tres o sólo puede centrarse en una sola. Cualquier cosa que elija el Modelo de Capacitación para el Envejecimiento Funcional se puede utilizar de forma segura y eficaz para mejorar la vida y el bienestar de sus clientes mayores.